



이 비즈니스 모델은 플랫폼형 비즈니스입니다.

이 비즈니스 모델은 일반 비즈니스가 상품을 판매하는 것과 달리 아이디어를 판매하는 것입니다. 아이디어 소유자가 아이디어를 플랫폼에 등록을 한 후 한 달에 한번씩 전문가의 가치평정을 요구합니다. 그리고 매월 고정한 날에 당월의 새로운 아이디어를 매세우며 이 아이디어에 공찬을 할 수 있는 기회도 줍니다. 즉 아이디어 구매를 한 사람이 이 아이디어에 관심이 있는 사람을 찾을 수 있는 메시지를 플랫폼에서 공지를 할 수 있습니다. 이러한 플랫폼을 통해 창업을 할 수 있고 창업을 위한 아이디어를 살 수 있으며 창업 파트너도 찾을 수 있습니다. 이러한 비즈니스를 통해 사회에 창업에 대한 열정을 더 많은 결과물로 창출 할 수 있고 많은 일반인이 창업에 참여할 수 있도록 플랫폼을 만들 수 있으며 많은 일자리를 창출할 수 있습니다.

수익은 주로 광고에서 나오는데 창업을 할려면 돈이 필요하면 대출에 관한 메시지가 필요되고 컴퓨터, 사무실 필수품이 많이 필요 하는데 이런 제품회사와 연계함으로서 창업자에게 편리를 주고 제품회사의 고객을 증가할 수 있는 win-win 수익 공식입니다.

핵심 자원은 아이디어를 판매한 것 입니다. 그리고 창업을 원하는 사람을 묶을 수 있는 장소를 마련할 수 있는 것 입니다.